

搶錢發燒熱——淡江打工族

專題報導

◎記者蔡靜儀、黃序凡、丁妮、廖卿如專題報導

或許你現在正在打工，或許你從來沒打工過，但每個月多一點生活費的想法應該是每個人都期待的吧！如果你已生起打工的念頭，不妨先來看看淡江的同學都在打什麼工，順便想想自己適合什麼樣的工作。

跑給警察追的擺攤日子

第一次擺攤時，全身就不停地冒冷汗，雙腳也不自主地發抖

住在大學城的同學，對於在7-11旁賣陶製飾品的攤位應該並不陌生，擺攤的胡伊姿還是我們學校夜經濟四的學生，更令人驚訝的是，她所賣的陶製髮飾、手環、戒指等飾品，全都出於自己的一雙巧手呢！

當初胡伊姿只不過是想在家裡做著玩而已。她開始有了把這項興趣商品化的構想，是有一天在東區逛街時，看到路邊有人賣軟陶製品，她心想，「我自己的作品搞不好也可以拿出來賣人呢！」心動不如行動，胡伊姿著手找店面租攤位，便當起老闆娘來了。

開始抖作一始，但從開發的了開，難。主自地「很難。經驗。自是大，在。經不的大說實。的也怕才姿西擺腳最她伊東。擺雙但，胡的。次，，了」己。一汗來門。自。第冷她上的售。形容冒出人氣兜了。形地認客勇人多。來停人個要別容易。」「不熟一需向容。睹就怕第是去就。忍身又到攤，後。不全，直擺礙步。慘，看，來障步。「前人睺出理一。用位別青「心第。姿攤怕人。服了。伊到好無氣克出了。胡站，品口要跨。

如賣品也貨。然販商她新。盡配新日對。不搭翻新入。並來斷。獲利品不源又。獲飾須客錢。生意，銀必有的。生一些為原到。做批，因失賺。做會批，流才。老闆會本致把。老也成不就不。當她下又往往。自己像吃客往往。自，己顧，誌。這樣好，自新誌。像那麼得引雜。示，的，就吸引。表示認為，銷，能多。姿人認滯，才，街了。伊多一但式逛資了。胡許，樣的要的。

最胡締姿。說外來胡。姿據警了。伊為有攤。胡城常擺。對學「去。不過大，地。不以外。了。她到。了。除，不再。湯於攤不不快。泡由擺已跑。就，母在是。意，」天現在。生察或她實。天跑市。」「雨「北了說。下是台死地。碰到事到怕存。且碰的也都猶。而恐怖伊，怕悸餘。

她。有這最重。了。修，是。時間進動才。時本活業。配日工課。分到打，。會再是代，。更，只時。使工作言生。而的竟學。反關對畢。生意有意，。做專的太。攤與在會。擺份現不。言，找。就。而後技失心。姿業的得。伊畢藝，的。對打手一要的。

施西茶紅沫泡

甚至因為煮茶及粉圓的次數太過頻繁而煮壞了不少鍋子。大傳三的蔡玲音同學則是與好朋友合夥，而成了去年大學城內第一家泡沫紅茶小攤的經營者之一。她說，幾個好朋友大一時就想一起創業賺錢，用來貼補學費和零用，加上學校附近打工的時酬都不高，所以就想到自己來當老闆。

回想起開張前的準備工作，在好友五人的同心協力下，從器材、場地到受訓，只花了三天的時間都搞定了，而且恰巧向水源街某商家要到了。然後一切的攤子，所以居然分文未花就得到生財工具了。都是大家一起動手做，愉快的工作氣氛讓他們都樂在其中。

不過營業後沒多久，他們就發現事情沒那麼容易。像顧客一多時就手忙腳亂，或者材料東缺西少的，有時甚至因為煮茶及粉圓的次數太過頻繁而煮壞了不少鍋子。

相較之下，調製飲料就不是那麼困難了，因為調製飲料有一定的比例和步驟，剛開始記不那麼清楚時就偷瞄一下小秘笈，日子久了也就熟練了。

蔡玲音說，一切在步上軌道之後，大家面臨較大的問題還是時間。雖然說只在中午和晚上營業，而且工作是大家分

擔著做，但由於瑣碎的準備工作不少，再加上輪班的時間，其實，精神再遇上的負擔不小，這是總不金錢，成本影響到較難估。算所歸功，付出，課業捧場的好意思不加緊用功呢？

第一次碰上雨天時，由於場地有些克難，加上之前大家毫無未雨綢繆的憂患意識，那天水，到期待的就是一抹布，都快當大雨了。從此而濂洞」，雨天我們就怠症」時，最期待的就是一抹布，都快當大雨了。

這份工作使蔡玲音變得更喜歡與人接觸，她希望以後能夠從事服務業。雖然深刻體會到賺錢背後的心力不菲，但她實在喜歡靠自己能力賺錢的感覺！

股市「大亨」

有時同學一蹺課，任課老師就會開玩笑地問起大家今天的股票行情

經濟四的薛傳錦同學在家庭的耳濡目染下接觸股票，念高一時，運用台灣股市正漲的資金進場，他開始累積實戰經驗。

由於是多賺少賠，所以薛同學在這方面挺有自信心的，像目說運用股票前，除了市場的反思考模式。

不過起初在玩這項金錢遊戲時，輸個兩三萬，他也會有睡眠不著，但現在他的耳語消息，不開電視，對賺錢沒幫助，還容易弄得人心惶惶。

股票正熱門時，薛傳錦也幫同學做進出，告訴他們何時該放，何時該收，雖然也有些同學沒把話聽進去而賠錢，不過大家都知道這怪不得已提出忠告的他。

大一時薛傳錦曾加入證券社，旋即有人課而有大家粗淺而票師找不夠票任課，被導得出課，任課老師教導票因，薛票行情。

薛傳錦說，在股價的起起落落之間，他已學會看淡得失，

無形中玩股票倒像能培養人的氣度。他認為在通貨膨脹的壓力下，把錢定存在銀行只會使錢愈變愈薄，越早學會一套個人理財的方法是越好。

直銷彈性大利潤豐

許多傳銷公司人員都在學校附近成立工作室，將淡江視為培養學生成為傳銷人才的重要據點「工作時間彈性，沒有老闆約束，自主性高，挑戰性大，而且利潤吸引人」，是許多傳銷人對從事這行的看法，所以近年來傳銷業吸引莘莘學子積極投入，成為大批學生打工的主要行業之一。

夜財金三的張同學就是有次走在校園中，應要求填了張有
關皮膚保養的公問卷調查，之後就有和同學參加幾次後，她
邀請她參加了公司舉辦的美容課程，和同學參加幾次後，她
很自然成了公司成員，都在公司學產品的近據點。
銷公成傳銷人才的重點。

夜保險三陳的同學認為金錢收入還是其次，最大的收穫是
培訓課程中的溝通及說服技巧，使他的改變以往害怕面對陌
生人、事業、物退怯性格。企管三的林同學表示，當初加多
。她強調傳銷業，雖然只做了正當行業，沒賺到錢，但學到很
，因為抱著想短時間內獲取暴利，但她也目睹好幾位同業太
重，不僅搞壞了人際關係，連課業也賠上了。

當然也有同學獲致令人稱羨的錢所得，但同時也失去了學一般學生成入學其他方面，他同儕的體量重己，保險社。在畢業前，吳一漫希望倒希望現在有錢又間，來得及。一段浪

「避免向親人，朋友或同學直接推銷」是許多傳銷工作者原則，歷史四的黃同學將其解釋為「學來」的成為親人朋友們的負擔品。興趣而主動前來的資訊，而朋友們對他產感興而強迫推銷。

師長的叮嚀

打工以不耽誤學業、不危害身心、不違法為打工三大前提

經濟系的林金源老師對於學生半工半讀的現象，還是持基基本上反對的態，為他認為同學六半的消費，多為少的心，因為有學習，而環境上的困難，可專業科目很大的關係。

生活輔導組周啟泰組長則是呼籲同學們在考慮打工前應以外證資不耽誤學業，不時張貼至少都有程序。活動組也沒有問題，但過濾的料，總是一層先過濾的程序。

周啟泰組長表示，同學們滿十八歲後在校外打工已屬於社會行為，應懂得自我保護，受騙、受欺負都應該報警或依法律途徑解決，而學校也會站在維護學生權益的立場上從旁協助，同學們可利用導師、教官、生輔組和學輔組等單位向學校報告。

2010/09/27

